

# DEN GEWINNERN AUF DER SPUR

BILANZ hat die herausragendsten Fondsmanager der Schweiz ausfindig gemacht. Ausgeklügelte Strategien, enge Kontakte in die Chefetagen und vor allem der Mut, sich von der Masse abzuheben, machen den Unterschied.

von ERICH GERBL



**Stefan Blum, Bellevue  
Asset Management AG**

**Fonds: BB Adamant Medtech &  
Services**

**Outperformance 3 Jahre:**  
durchschnittlich 9,83% pro Jahr

**Fondsvermögen: 888 Mio. Fr.**

**Strategie:** Stefan Blum investiert drei Viertel des Vermögens in grosse Konzerne und ein Viertel in kleinere Wachstumswerte. Das Bedürfnis von Healthcare-Investoren nach höheren Chancen, aber geringeren Risiken versucht er so zu befriedigen. Die Selektion der Titel erfolgt auf Basis einer Fundamentalanalyse. Regelmässige Besuche von Firmen und Medtech-Konferenzen sind aufwendig, bringen aber die entscheidenden Prozentpunkte.

**Peter Frech,  
Quantex AG**

**Fonds:** Quantex Global Value

**Outperformance 3 Jahre:**  
durchschnittlich 6,30% pro Jahr

**Fondsvermögen:** 234 Mio. Fr.

**Strategie:** Kaum einer geht bei seiner Suche nach den richtigen Investments so in die Breite wie Peter Frech. Rund um den Globus grasen seine Screeningprogramme die Märkte nach besonders günstigen Unternehmen ab. Fündig wird er derzeit in Ländern wie Japan oder Brasilien. Die Firmen kauft er, wenn sie um 30 Prozent unter ihrem fairen Wert zu haben sind. Diese Sicherheitsmarge hilft Frech, Verluste zu vermeiden. Frech wechselt den Value-Stil. In Phasen der Angst setzt er auf die dann günstigen zyklischen Werte. Sind die Märkte euphorisch, ist für ihn die beste Zeit, um in Qualitätsaktien zu investieren.



**V**or drei Jahren begann Stefan Blums Strategie aufzugehen. Der von ihm gemeinsam mit Marcel Fritsch geleitete BB Adamant Medtech & Services Fund zog an den Healthcare-Fonds renommierter Konkurrenten wie BlackRock oder Wellington vorbei.

Seither holt der Fonds für die Investoren bei geringeren Schwankungen deutlich höhere Gewinne ein. Zuvor hatte Blum das Produkt neu aufgestellt. Zur Nische Medizintechnik wurden Services, also Dienstleister aus dem Gesundheitswesen, gemischt und so ein neuartiger und in den Augen Blums vollwertiger Healthcare-Fonds kreiert. Da Pharma-Aktien mit diversen Problemen wie Preisrisiken, ineffizienter Forschung und auslaufenden Pa-

ten kämpfen, bleiben diese aussen vor. Um die Risiken zu minimieren, aber Wachstumschancen zu nützen, werden seit der Umstellung drei Viertel des Vermögens in grosse Konzerne investiert und ein Viertel auf eine Vielzahl kleiner, aber wachstumsstarker Firmen verteilt. Mit dem Fonds will Blum das anspruchsvolle Bedürfnis der Anleger nach höheren Chancen bei tieferen Risiken befriedigen.

Wollen Fondsmanager im globalen Wettbewerb um die Vermögen bestehen, brauchen sie Ideen. Die Zeiten, in denen sie sich eng an den Vergleichsindex halten und die Anleger mit wenig herausragenden Renditen zufriedenstellen konnten, sind durch die Verbreitung der kostengünstigen ETFs vorbei. Geben Anleger Geld für aktiv gemanagte Fonds aus, muss sich das auch lohnen. Renditen, die auch nach Kosten deutlich über den Indizes liegen, sind gefragt. «Fondsmanager können sich heute nicht mehr verstecken. ▶

**Tobias Schulte,  
UBS Fund Management**

**Fonds:** UBS (CH) Equity Fund – Mid Caps Switzerland

**Outperformance 3 Jahre:**  
durchschnittlich 4,01% pro Jahr

**Fondsvermögen:**  
410 Mio. Fr.

**Strategie:** Tobias Schulte stellt mit drei Kollegen das UBS-Team für Schweizer Aktien. Mehr als 300 Firmenbesuche werden von den Anlageprofis im Jahr absolviert. Derzeit ist das Portfolio aufgrund der geopolitischen Unsicherheiten vergleichsweise vorsichtig aufgestellt. Lindt & Sprüngli ist im Fonds vor Schindler die grösste Wette.



**Thomas Funk, GAM  
Investment Management**

**Fonds:** GAM Swiss Sustainable Companies

**Outperformance 3 Jahre:** durchschnittlich 4,03% pro Jahr

**Fondsvermögen:** 273 Mio. Fr.

**Strategie:** Thomas Funk hat mit seinem Nachhaltigkeitsfonds die zahlreichen Konkurrenten mit Fokus auf kleinen und mittelgrossen Schweizer Aktien hinter sich gelassen. Der Fondsmanager hält die Qualität des Managements für den Erfolg eines Investments für entscheidend. Herausragende Manager schaffen Chancen, die zum Zeitpunkt des Investments noch gar nicht sichtbar sind. Solche Anlagen bringen Funk besonders hohe Gewinne.



**OUTPERFORMANCE LÄSST SICH  
NUR ERZIELEN, WENN MAN ANDERS  
HANDELT ALS DIE MASSE.**

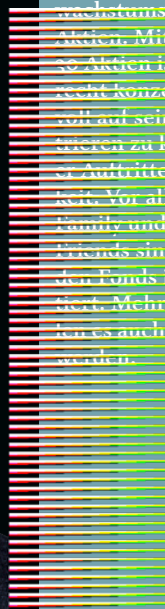
**Carlo Seregni,  
Rieter Fischer Partners AG**

**Fonds:** Arnica European Opportunity

**Outperformance 3 Jahre:** durchschnittlich 9,73% pro Jahr

**Fondsvermögen:** 45 Mio. Fr.

**Strategie:** Carlo Seregni investiert in ganz Europa in wachstumsorientierte Aktien. Mit weniger als 30 Aktien ist sein Portfolio recht konzentriert. Um sich voll auf seine Arbeit konzentrieren zu können, vermeidet er Ämter in der Öffentlichkeit vor allem in der Schweiz. Die meisten sind in den Fonds investiert. Mehr soll es auch nicht werden.



► Durch die passiven Produkte ist der Erfolgsdruck enorm», sagt Blum.

Die meisten Geldmanager scheitern. Wie in Studien mittlerweile zum wiederholten Male dargelegt wurde, schlägt der grösste Teil der Fondsexperten die Indexprodukte über längere Zeiträume nicht. Doch immer wieder stechen Anlageprofis mit ihren Leistungen aus der Masse hervor. «20 Prozent der Fondsmanager bringen Resultate, die Indexprodukte teilweise weit hinter sich lassen; die muss man finden», sagt der deutsche Dachfondsmanager Eckhard Sauren. BILANZ hat sich gemeinsam mit den Fondsexperten von E-fundresearch.com auf die Suche nach den herausragenden Geldmanagern des Landes

gemacht. Datenbanken wurden nach Fondsmanagern mit herausragender Performance durchforstet. Die Fondsexperten, die in wenig exotischen Morningstar-Kategorien in den vergangenen drei Jahren den grössten Excess Return zustande brachten und in der Schweiz stationiert sind, haben es in die BILANZ geschafft. Der Excess Return ist die annualisierte Überrendite, die der jeweilige Fonds im Vergleich zum Durchschnitt seiner Peergroup erzielen konnte. Fondsmanager für Schweizer Small und Mid Caps wurden rein mit dem Performance-Durchschnitt aller Fonds dieser Kategorie verglichen.

Blums Performance kann sich sehen lassen. Zwischen dem 1. Oktober 2016 und

dem 30. September 2019 hat sein Fonds nach Kosten im Schnitt eine jährliche Rendite von rund 16 Prozent zustande gebracht. Den durchschnittlichen, aus der Schweiz heraus gemanagten Fonds der Kategorie Healthcare hat Blum um fast 10 Prozent übertrumpft.

Während passive Fonds einfach nur dem Index folgen, ist der Aufwand, der vom aktiven Fondsmanager betrieben wird, um das Depot mit den richtigen Aktien zu bestücken, zuweilen gross. Sechs bis sieben Mal pro Jahr reist Blum in die USA, um sich an den Hotspots der Medizintechnik wie Boston bei Konferenzen für Mediziner und Forscher in Bereichen wie der Orthopädie oder Diabetes auf den neuesten

Stand der Forschung zu bringen. Firmenbesuche bei Giganten wie UnitedHealth oder Baxter und besonders bei kleineren Spielern bringen den Mehrwert. Insights bringt der kostspielige Zugriff auf ein Netzwerk aus 30000 Ärzten, die in klinische Studien eingebunden sind.

Ganz anders arbeitet Peter Frech. Von aufwendigen Analysen und engen Kontakten in die Chefetagen der Firmen hält der Fondsmanager des Quantex Global Value Fund wenig. «Wir graben nicht tief, sondern breit. Auf der Suche nach krassen Fehlbewertungen drehen wir viele Steine um», sagt Frech. Rund um den Erdball wird mit Hilfe interner Screeningprogramme und gut bezahlter Datendienste

Dominiert die Angst, kauft er Zykliker. Deren Risiken werden dann überschätzt. In Phasen der Euphorie läuft die Mehrheit der Anleger Wachstumsaktien hinterher. Für Frech ist das die beste Zeit, in Qualitätsaktien zu investieren. Derzeit müsse man für bilanzstarke Aktien keine Bewertungsprämie bezahlen. Das sei typisch für einen sorgenfreien Markt in Boom-Laune.

#### EIGENWILLIGE STRATEGIE

Frechs Strategie ist eigenwillig, ging bisher aber auf. In den vergangenen drei Jahren erzielte sein Value-Fonds im Schnitt eine Rendite von 12,8 Prozent. Das sind 6,3 Prozent mehr als der Durchschnitt in der Kategorie Global Large-Cap Value Equity.

Hunderte Leute im Research, kauft man die Fonds nicht», sagt Frech.

Derartige Vertriebsprobleme hat Tobias Schulte nicht. Er hat für den Verkauf seines UBS (CH) Equity Fund - Mid Caps Switzerland den riesigen Vertriebsapparat der UBS im Rücken. Das Produkt wird vor allem an Schweizer Retailkunden verkauft. Beratern dürfte das nicht besonders schwerfallen. Der Fonds zählt in der Morningstar-Kategorie Fund Switzerland Small/Mid Cap Equity mit einem Excess Return von jährlich 4,01 Prozent über die vergangenen drei Jahre zur Crème de la Crème. Der Fonds hat ein relatives Übergewicht in Mid Caps, das hat bei der Performance geholfen. Schulte ist Teil des vierköpfigen UBS-Teams für

ANZEIGE

# SCHAMPUS!

Bestellen Sie bei Eröffnung Ihres Trading-Kontos eine goldene Kreditkarte und erhalten Sie gratis eine Flasche *Dom Pérignon*\*.

[swissquote.com/champagne](http://swissquote.com/champagne)



 **Swissquote**

\* Siehe Angebotsbedingungen

nach besonders günstigen Firmen gesucht. Oft weit weg von den Heimatmärkten findet Frech so unentdeckte Perlen. Nicht auf dem überteuerten amerikanischen Markt, sondern in Japan, in Emerging Marktes wie Brasilien und in Grossbritannien wird Frech derzeit fündig. «Die meisten Fondsmanager schauen sich immer die gleichen Aktien an, die dauernd im Gespräch sind. Outperformance kann man nur erzielen, wenn man anders handelt als die Masse», sagt Frech.

Sind die Perlen entdeckt, wird ihr Wert in wenigen Stunden geschätzt. Liegt der um 30 Prozent unter dem fairen Wert, schlägt Frech zu. Die 30 Prozent sind die Margin of Safety oder Sicherheitsmarge. Je nach Marktphase wechselt Frech den Stil.

Über zehn Jahre gerechnet, liegt der jährliche Excess Return sogar bei 10,9 Prozent. Dabei gilt diese Zeit für Value-Strategien als verlorenes Jahrzehnt. «Wir sind fast der einzige Value-Fonds, der in dieser Zeit den MSCI World Index schlug», sagt Frech.

Quantex selbst wurde trotz Outperformance erst in den vergangenen Jahren entdeckt. Mittlerweile ist das Fondsvermögen auf 234 Millionen Franken gewachsen. Dass nicht schon mehr Geld in der Erfolgsstrategie steckt, liegt an einem Vertriebsproblem. Institutionelle Anleger wie Pensionskassen setzten vor allem auf grosse und bekannte Geldverwalter wie BlackRock. «Die Reputation des Verwalters spielt für Grossanleger, die in Fonds investieren, eine entscheidende Rolle. Arbeiten nicht

Schweizer Aktien. Die Experten sind alle mehr als 15 Jahre im Geschäft und überblicken vom Asset-Management-Turm an der Zürcher Stockerstrasse das Schweizer Aktienuniversum. Mehr als 300-mal im Jahr rücken sie aus und treffen Manager oder besuchen Firmen vor Ort. Dem Frieden an den Börsen traut Schulte nur begrenzt. Er ortet «geopolitische Unsicherheiten» und hält weiterhin defensive Titel im Portfolio. Lindt & Sprüngli stellt mit einem Anteil von 6,5 Prozent die derzeit grösste Position. Schindler, Baloise und Temenos folgen.

Im Aktienuniversum Schweiz wird Schulte laut der E-fundresearch-Auswertung nur von Thomas Funk übertrumpft. Er hat in den letzten drei Jahren mit dem von ihm geführten GAM Swiss Sus- ▶

► tainable Companies Fund eine um einen Tick höhere jährliche Mehrrendite von 4,03 Prozent zustande gebracht. Auch der von Funk gemanagte GAM Multistock Swiss Small & Mid Cap Equity weist in dieser Kategorie den Grossteil der zahlreichen Konkurrenten auf die Plätze. «Meine besten Ideen liegen im Portfolio», sagt Funk. Sonova, Temenos, Logitech und Straumann sind die grössten Positionen im GAM Swiss Sustainable Companies Fund.

Die Ideen kommen Funk nicht über Nacht. Sie sind das Ergebnis von detaillierten Analysen und Firmenbesuchen. Seit 20 Jahren erstellt GAM von 90 Schweizer Firmen Nachhaltigkeitsanalysen. Jährlich landen dabei 30 Firmen auf dem Seziertisch. Funk sitzt dann mit Daniel Häusermann und Karl Herzog, zuständig für die Nachhaltigkeitsanalyse, bei den Firmen und fragt nach den entscheidenden Details. «Der Fokus liegt immer auf der Wertschöpfung», sagt Funk. Die Qualität des Managements ist für ihn das wesentliche Erfolgsmerkmal. Das Management hat vor allem für klare Strukturen und Transparenz zu sorgen. «Gibt es die nicht, kann die Geschäftsleitung nicht dorthin marschieren, wo sie will.» Besonders gewinnbringend seien jene Firmen, die über die Zeit Chancen kreieren, die noch gar nicht sichtbar sind: «Wenn man solche Firmen findet, bringt das über die Zeit die entscheidende Rendite.» Zurzeit liegen die grössten Chan-

**Georges Mari, Rossier, Mari & Associates AG**

**Fonds:** RM Smart Strategy Fund

**Outperformance 3 Jahre:** durchschnittlich 10,11% pro Jahr

**Fondsvermögen:** 82 Mio. Fr.

**Strategie:** Georges Mari ist mit seinem Fonds in rund 30 Firmen investiert. Die Strategie ist eingängig. Einen Teil des Portfolios bestückt er mit wachstumsstarken Titeln aus den USA, den anderen mit Dividendenwerten aus der Schweiz. UBS, Zurich und Swiss Re sind die grössten Positionen in seinem Portfolio. Vom Potenzial der UBS-Aktie ist Mari überzeugt.

**DURCH DIE PASSIVEN PRODUKTE IST DER ERFOLGSDRUCK ENORM.**



cen bei sogenannten Growth-Aktien, daher fährt Funk eine ausgeprägte Wachstumsstrategie. Gegenwärtig befinden sich 33 Aktien im GAM-Swiss-Sustainable-Companies-Portfolio. «Mehr erfüllen unsere Kriterien derzeit nicht», sagt der Fondsmanager.

beachtlichen 9,7 Prozent. Das Erfolgsgeheimnis des Fonds ist wenig spektakulär. Seregni ist ein gut verlinkter Manager, der in wachstumsorientierte Firmen investiert, die er sehr gut kennt. Langjährige Kontakte in die Führungsetagen machen offenbar den Unterschied. Das Portfolio ist mit 29 Aktien recht konzentriert. Wirecard, Medios und Solutions 30 zählen derzeit zu den Schwergewichten im Fonds.

**ABSEITS DES RAMPENLICHTS**

Fondsmanager stehen für gewöhnlich gerne im Rampenlicht. Nicht zuletzt weil die Marketingabteilung das fordert und der Verkauf ihrer Produkte dadurch angekurbelt wird. Carlo Seregni macht bei dem Spiel nicht mit. Gespräche mit Medien meidet der Fondsmanager des Arnica European Opportunity Fund wie der Teufel das Weihwasser. «Er ist absolut auf das Management seines Fonds fokussiert und will sich nicht ablenken lassen», sagt Roland Vogel. Er ist bei Rieter Fischer Partners für das Marketing verantwortlich und muss immer wieder Medienanfragen abwürgen. Seregni taucht auf dem Radar von Finanzjournalisten durch seine Leistung auf. Sein Arnica European Opportunity Fund hat in den letzten drei Jahren in der Kategorie Europe Flex-Cap Equity mit einer jährlichen Rendite von 14,26 Prozent sämtliche in der Schweiz stationierten Rivalen hinter sich gelassen. Der Excess Return liegt bei

Ähnlich konzentriert ist das Portfolio von Georges Mari. Sein RM Strategy Fund ist lediglich in rund 30 Firmen investiert. Die Strategie ist einfach, aber charmant: Einen Teil des Portfolios setzt Mari auf Wachstumswerte aus den USA. Der Fonds ist in Firmen wie Alphabet, Myriad oder Apple investiert. Den anderen Teil steckt Mari in Schweizer Dividendenwerte. UBS, Zurich und Swiss Re sind die grössten Positionen in seinem Portfolio. «Die UBS-Aktie hat Potenzial, davon bin ich überzeugt», sagt Mari. 2019 geht die Outperformance zu einem Teil auf sein Investment in Osiris Therapeutics zurück. Die Stammzellenexperten wurden an Smith & Nephew gekauft. Für Mari zu früh. In seinen Augen hatte Osiris an der Börse noch viel Potenzial. Der Fondsmanager muss sich wieder einen Gewinner für sein Depot suchen. ■

ANZEIGE

